



## Le nouveau «pricing» en Revenue Management: vers l'intégration de la valeur-vie du client

Submitted by Emmanuel Lemoine on Wed, 12/18/2013 - 14:15

Titre	Le nouveau «pricing» en Revenue Management: vers l'intégration de la valeur-vie du client
Type de publication	Article de revue
Auteur	Capiez, Alain [1], Poutier, Élisabeth [2]
Type	Article scientifique dans une revue à comité de lecture
Année	2008
Date	2008
Numéro	234
Pagination	107 - 114
Titre de la revue	La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion
Résumé en anglais	<p>Le Revenue Management présente deux leviers essentiels : la gestion optimisée du prix ou pricing et la gestion des capacités. Le pricing est le moyen d'action qui présente le plus rapidement des résultats tangibles en matière de rentabilité. Dans l'industrie du tourisme, le pricing est passé d'une recherche mécanique de maximisation du profit par unité disponible, à la prise en compte systématique de la valeur du client sur toute sa durée de vie. Le système de pricing de Disneyland Resort Paris illustre cette nouvelle approche basée sur la théorie prospective (Prospect Theory), théorie axée sur la psychologie du client. Les consommateurs sont plus irrationnels que rationnels dans leur prise de décision, mais cette irrationalité suit un schéma spécifique qui peut être modélisé. La compréhension de leur comportement permet à l'entreprise de proposer des offres multiservices renforçant la loyauté du consommateur que les pratiques traditionnelles du Revenue Management ont tendance à détruire. Mots-clés : Pricing, Profitabilité, Revenue Management, Théorie prospective, Valeur-vie du client.</p>
URL de la notice	<a href="http://okina.univ-angers.fr/publications/ua883">http://okina.univ-angers.fr/publications/ua883</a> [3]
DOI	10.1051/larsg/2008048 [4]
Lien vers le document	<a href="http://dx.doi.org/10.1051/larsg/2008048">http://dx.doi.org/10.1051/larsg/2008048</a> [4]

---

### Liens

- [1] [http://okina.univ-angers.fr/publications?f\[author\]=1518](http://okina.univ-angers.fr/publications?f[author]=1518)
- [2] [http://okina.univ-angers.fr/publications?f\[author\]=1687](http://okina.univ-angers.fr/publications?f[author]=1687)
- [3] <http://okina.univ-angers.fr/publications/ua883>
- [4] <http://dx.doi.org/10.1051/larsg/2008048>

Publié sur *Okina* (<http://okina.univ-angers.fr>)